



第45期  
第2四半期決算補足資料

東証JASDAQスタンダード上場

**アズマハウス株式会社**

# 社長挨拶(トップコメント)

当社グループにおける第45期第2四半期(2021年7月1日から2021年9月30日)の業績は、前年同期と比較して増収増益の結果となりました。

新型コロナウイルス感染症は、ワクチン接種や感染防止対策などが功を奏し、徐々に収束しはじめ、経済社会も回復の兆しが見始めたと考えています。

そのような環境の中で、当社グループは、新商品の発表や新システムの導入などを積極的に推進し、品質管理を徹底した事業戦略を展開してまいりました。

引き続き「顧客満足度No. 1」企業を目指し、お客様に愛され続けられる企業として、お客様への対応・サービスは無限と考え、全社員一丸となって「すべてはお客様のために」を心掛けてまいります。

また、地域社会に根付いた事業活動を行い、社会から信頼と共感を得られる企業を目指してまいります。

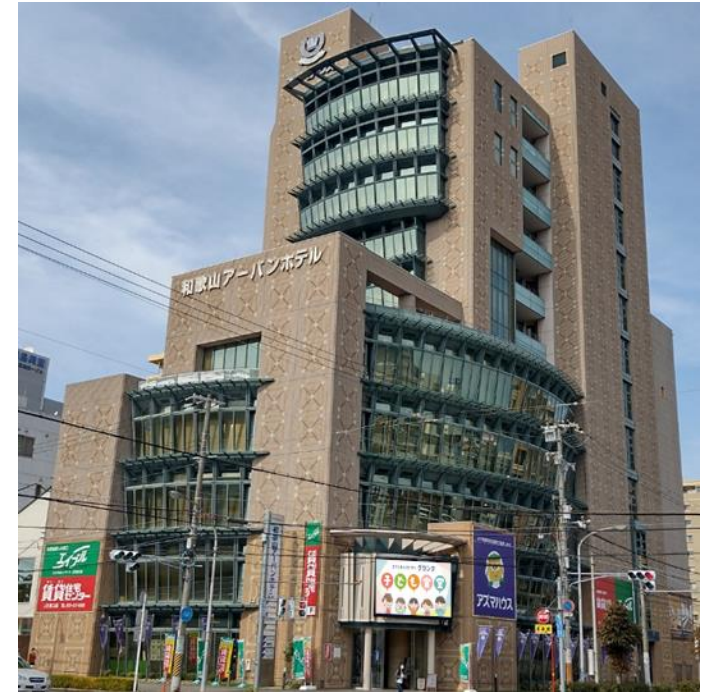


アズマハウスは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

# 会社概要

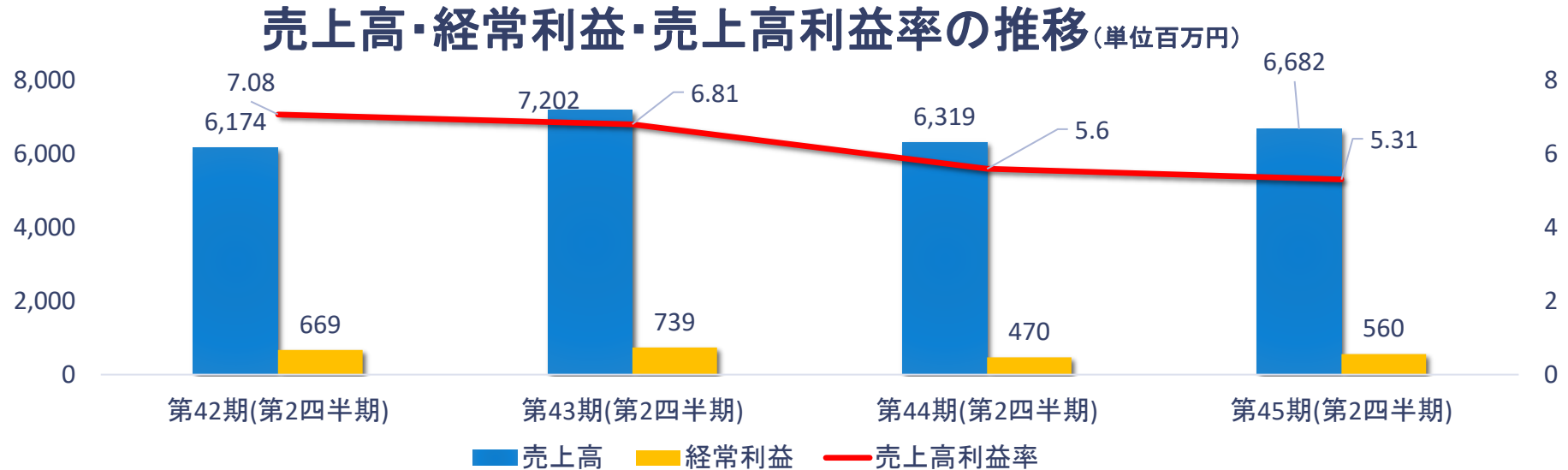
---

§ 会社名	アズマハウス株式会社	英訳名	AZUMA HOUSE Co.,Ltd.
§ 設立	昭和52年5月2日(1977年)		
§ 代表者	代表取締役社長 東 行男		
§ 本社所在地	和歌山市黒田一丁目2番17号		
§ 従業員数	299名(連結)		
§ 資本金	5億9,676万円		
§ 取引所	東京証券取引所JASDAQ(証券コード:3293)		
§ 事業内容	不動産業、不動産賃貸業、建設業、 ホテル業、飲食業、保険代理店業		



2021年9月30日現在

# 連結決算(サマリー)

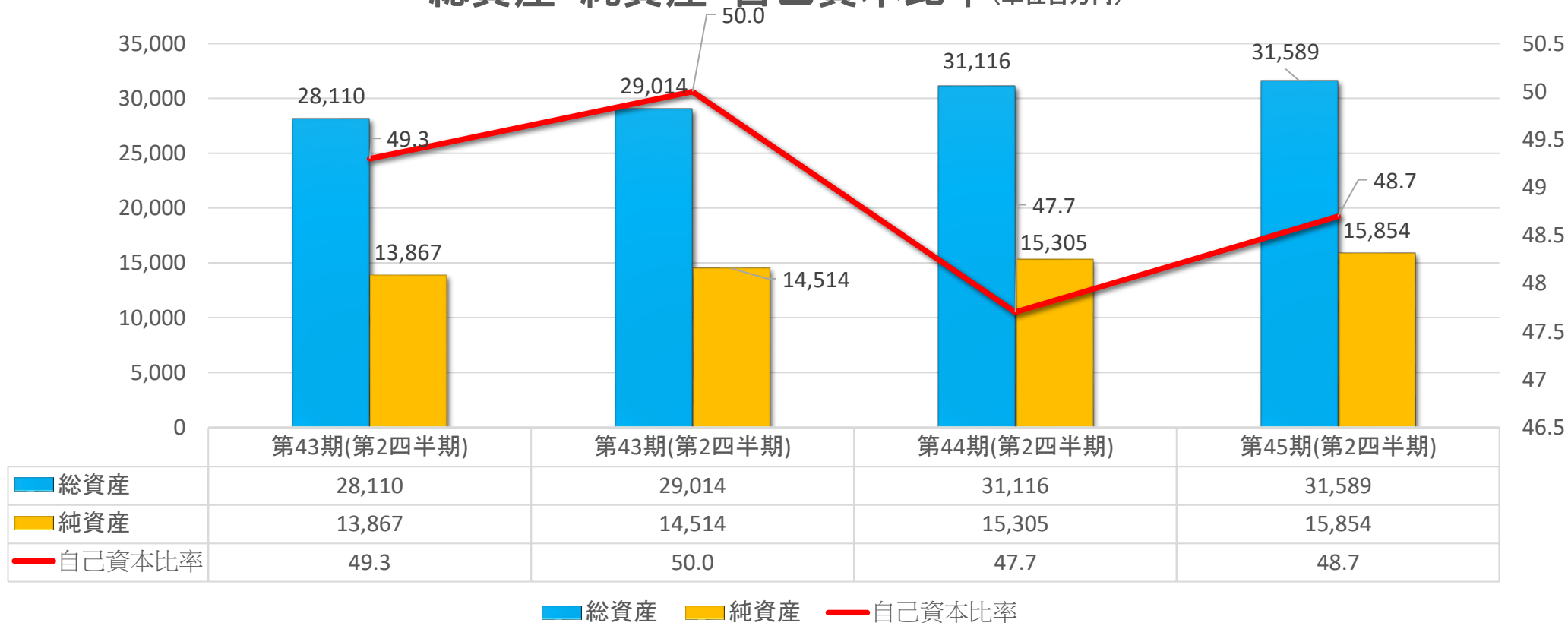


当第2四半期連結累計期間における売上高は6,682百万円(前年同期比105.7%: 予算比103.3%)、経常利益は560百万円(前年同期比119.2%: 予算比101.3%)と増収増益となりました。

新型コロナウイルスの感染症の経済社会に対する影響も回復の兆しを見せ、前年同期、予算を上回る結果となりました。しかしながら、原油価格の上昇やウッドショックなどによる原価への影響もあり売上高利益率は減少しました。原価管理により一層注力し、工程管理、品質管理を徹底的に行い、計画的かつ安定的な利益確保に努めてまいります。

# 連結決算(サマリー)

総資産・純資産・自己資本比率(単位百万円)



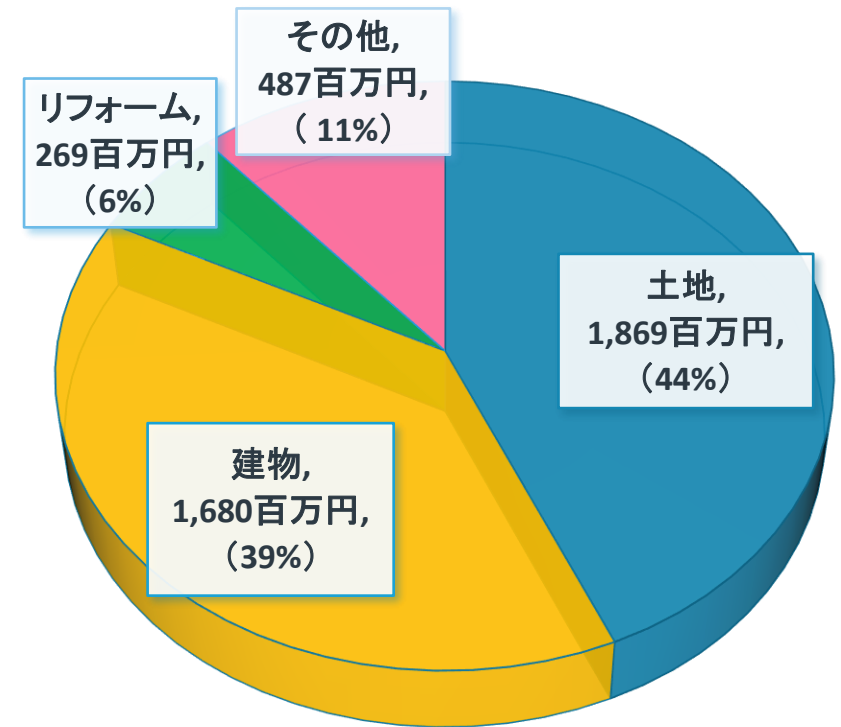
# セグメント別実績(不動産・建設事業)

不動産・建設事業の第2四半期における売上高は、4,690百万円(前年同期比104.9%: 予算比108.6%)、セグメント利益は201百万円(前年同期比104.9%: 予算比94.8%)となりました。

セグメント売上の内訳としては、土地売上高1,869百万円(予算比100.9%)、建物売上高1,680百万円(予算比108.0%)、リフォーム売上269百万円(予算比298.6%)、その他(自社中古、手数料収入を含む)487百万円(予算比88.4%)となりました。

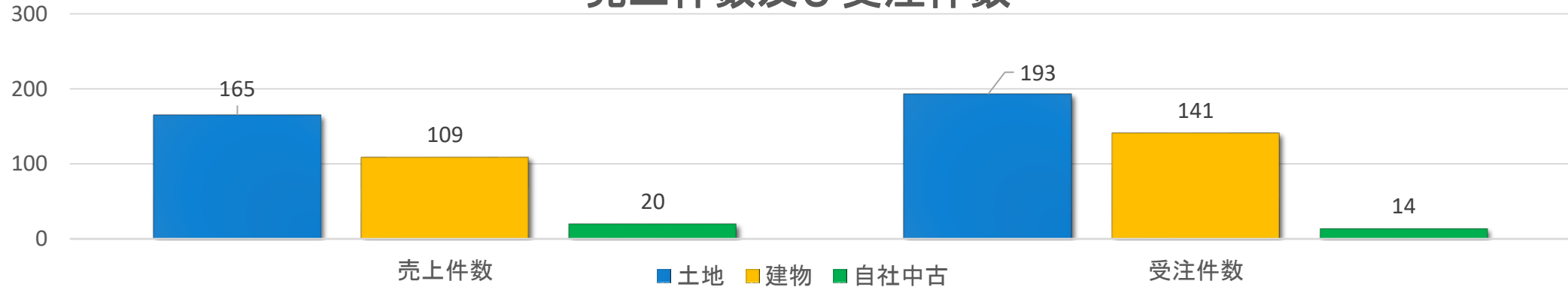
お客様ニーズを再検証し、NewFamilica(ニューファミリカ)を発表しました。また、大阪地域への拡大も順調に進め、計画的に事業運営を進めてまいります。

売上高(単位百万円)



# セグメント別実績(不動産・建設事業)

## 売上件数及び受注件数



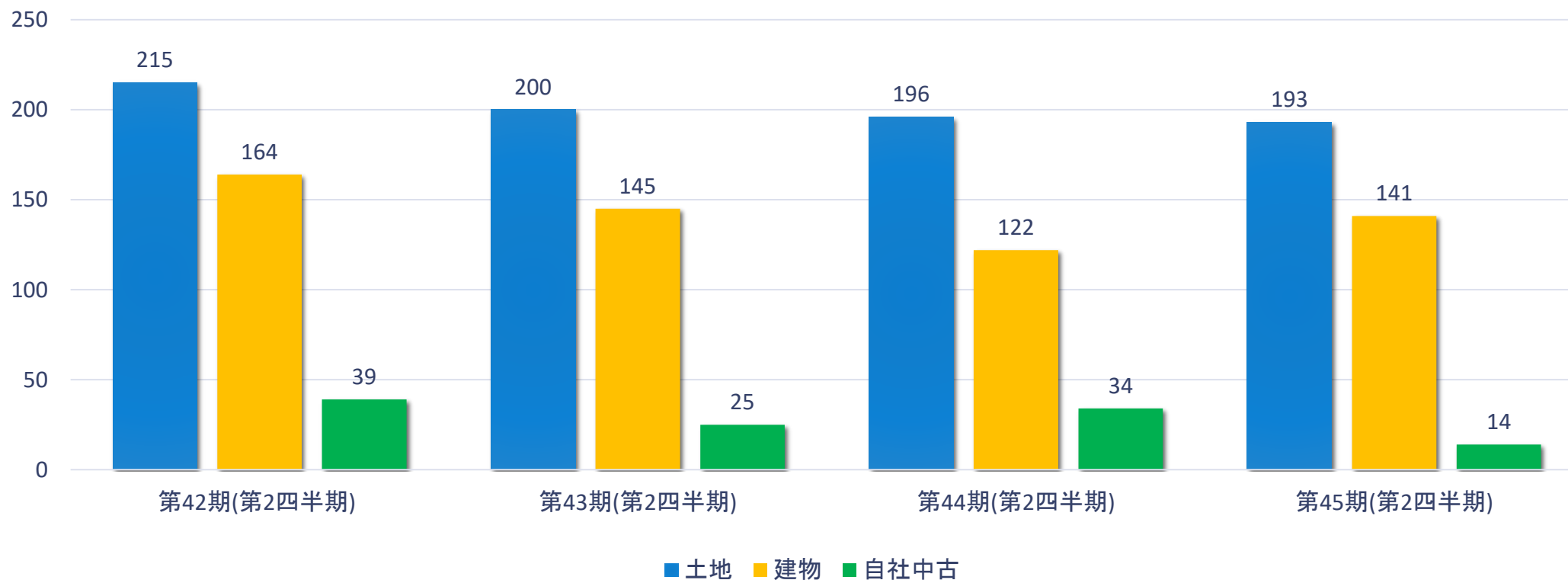
第2四半期における売上件数は、土地165件、建物109件、自社中古20件、仲介件数72件(前年実績は、土地175件、建物99件、自社中古31件、仲介件数82件)となりました。

受注件数は、土地193件、建物141件、自社中古14件、仲介件数64件(前年実績は、土地196件、建物122件、自社中古34件、仲介件数91件)となりました。売上件数、受注件数ともに前年と同水準となっておりますが、受注残件数については、土地193件、建物166件、自社中古3件、仲介件数52件となっており、前年同様となっております。

先行き不安な状況下でありながら、金融緩和施策やご成約いただいたお客様の3人に1人はご紹介であることに支えられております。原価管理に注力し、品質管理、工程管理を徹底し、お客様に選ばれ続けられる商品とお客様への対応・サービスを心掛けてまいります。

# セグメント別実績(不動産・建設事業)

## 受注件数の推移



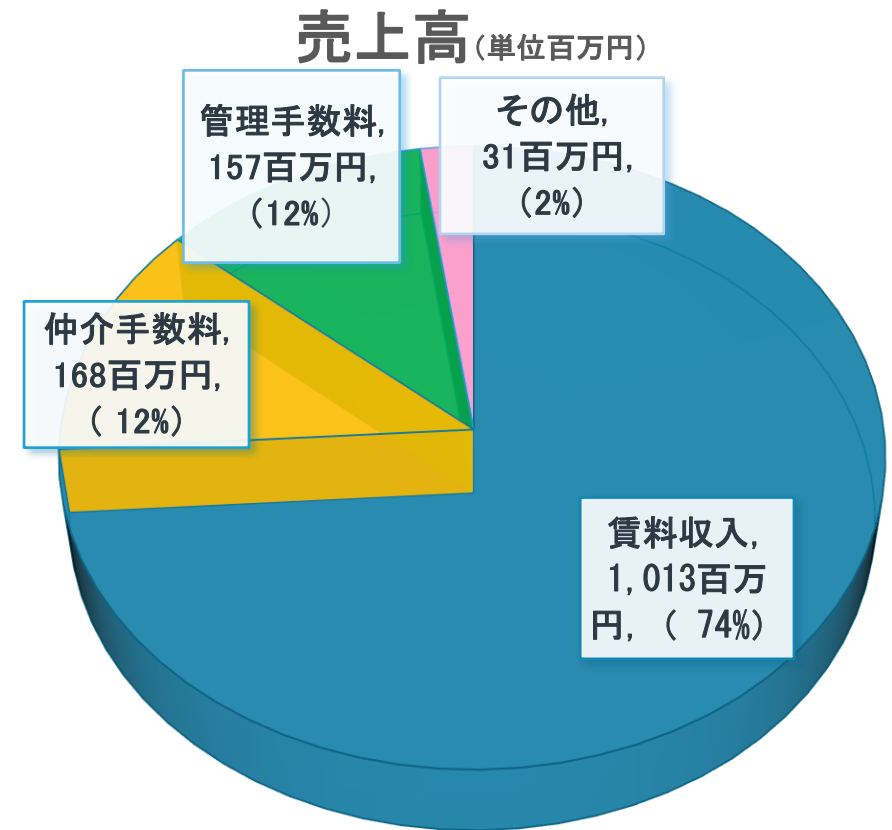


# セグメント別実績(不動産賃貸事業)

不動産賃貸事業の第2四半期における売上高は、1,411百万円(前年同期比105.3%、予算比135.8%)、セグメント利益は484百万円(前年同期比109.5%、予算比116.0%)となりました。

セグメント売上の内訳としては、賃料収入1,013百万円、仲介手数料168百万円、管理手数料157百万円、その他31百万円となりました。自社物件数1,858戸、管理物件数14,615戸となっております。

オンラインサービスをはじめとするICT環境を整備すると同時に、豊富な情報量を駆使し、安定的な収益を維持しております。役員人事を含め、より一層の事業連携を行い、事業の拡大を図ります。



### オンラインサービス実施中

#### オンライン内見 / IT 重説

(株)賃貸住宅センターでは、  
転勤者(遠方)向けにオンライン内見および  
オンライン重説をおこなっています。

[詳しくはこちら](#)

- オンライン内見
- 郵送
- オンライン重説
- オンライン重説

# セグメント別実績(土地有効活用事業)

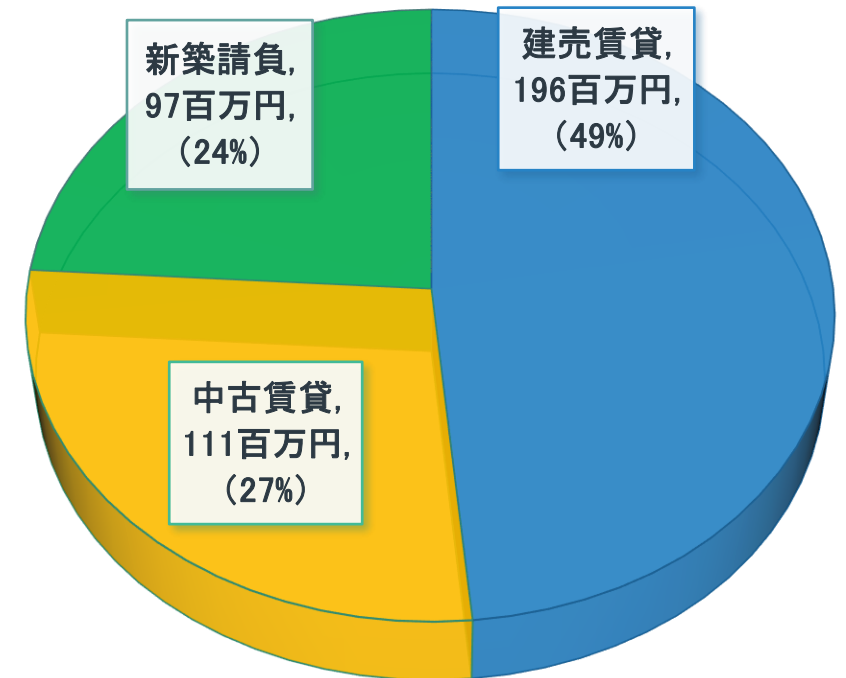
土地有効活用事業の第2四半期における売上高は、405百万円(前年同期比101.7% : 予算比196.9%)、セグメント利益は53百万円(前年同期比107.6% : 予算比246.1%)となりました。

セグメント売上の内訳としては建売賃貸196百万円(前年同期比222.5%、予算比181.9%)、中古賃貸111百万円(前年同期比84.0%、予算比114.1%)、新築請負その他97百万円(前年同期比54.7%、予算比-)となりました。

事業計画、建築、募集、入居、物件管理までをワンストップで対応できる事業形態を活かし、様々なニーズにお応えする商品ラインナップを取り揃え、提案力と実行力をご提供してまいります。

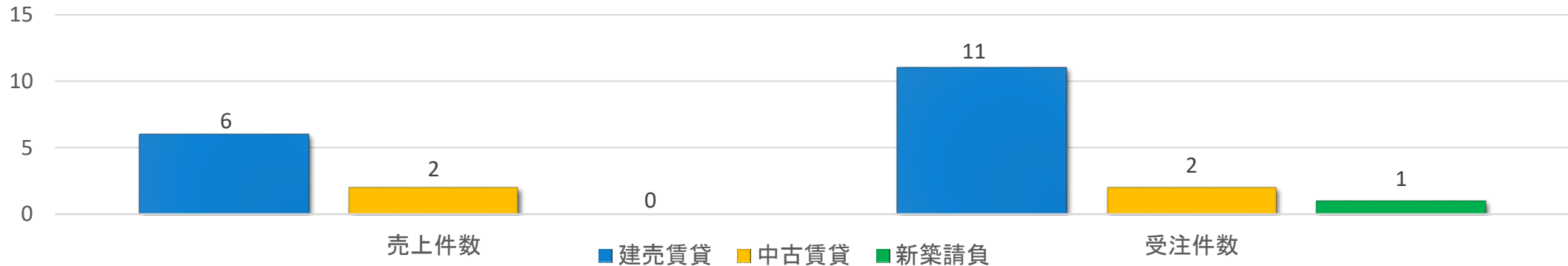


売上高(単位百万円)



# セグメント別実績(土地有効活用事業)

## 売上件数及び受注件数



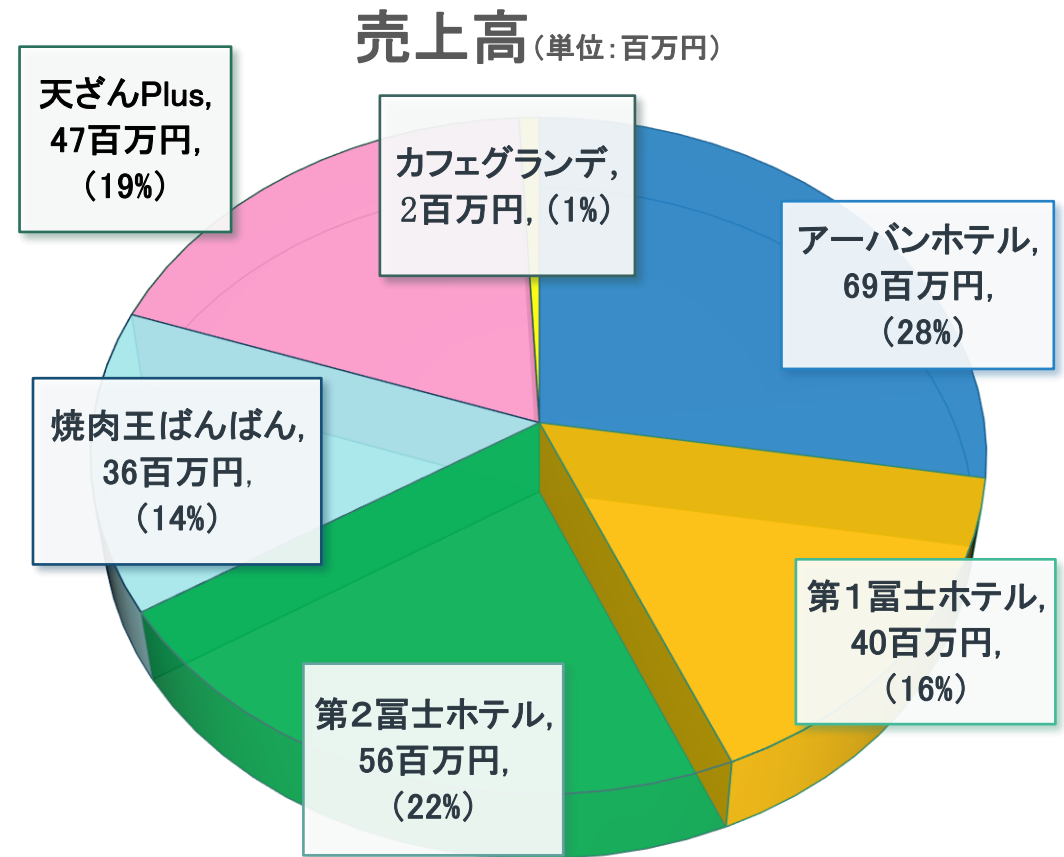
第2四半期における売上件数は、建売賃貸6件、中古賃貸2件、新築請負その他0件(前年実績は、建売賃貸3件、中古賃貸3件、新築請負その他3件)となりました。

受注件数は、建売賃貸11件、中古賃貸2件、新築請負その他1件(前年実績は、建売賃貸9件、中古賃貸1件、新築請負その他4件)となりました。受注残件数は、建売賃貸9件、中古賃貸0件、新築請負4件となっております。

計画的に新築の建売賃貸を販売することで、建売賃貸の受注件数及び売上件数が増加しました。募集や入居などを全てに対応できる事業形態を背景にシナジー効果を創出し、入居率と単純利回りの高い物件を販売促進をするとともに、新商品の開発と事業エリアの拡大を進めることで、これまで以上の受注獲得を進めてまいります。

# セグメント別実績(ホテル事業)

ホテル事業の第2四半期における売上高は、252百万円(前年同期比130.1%:予算比87.4%)、セグメント損失は、15百万円(前年同期損失は47百万円)となりました。セグメント売上の内訳としては、アーバンホテル69百万円(前年同期比153.4%、予算比90.0%)、第1富士ホテル40百万円(前年同期比136.9%、予算比78.9%)、第2富士ホテル56百万円(前年同期比104.8%、予算比86.0%)、焼肉王ばんばん36百万円(前年同期比125.8%、予算比85.5%)、天ざんPlus 47百万円(前年同期比132.2%、予算比94.2%)、カフェグランデ2百万円(前年同期比323.3%、予算比104.4%)と全ての店舗で前年同期比を上回る結果となりました。人流制限なども徐々に解除され、移動が可能となりつつあり、また、「わかやまりフレッシュプラン」などの飲食・観光業への支援策を背景に業績は回復傾向にあります。商品プランの開発や感染防止策を徹底、コンサルティング会社からのアドバイスなどにより業績の回復に努めます。



# SDGs達成に向けたアズマハウスの取り組み



## 住環境の向上

高水準な性能等級を有する住宅の建築やリノベーションなどによる性能向上を通じて、住宅の耐震性能、省エネ性能、断熱性能を向上し、環境にも健康にもやさしく、長く住み続けられる家づくりを実践してまいります。

### 主な取り組み

耐震等級3レベルを実現した地震に強い家づくり、環境にやさしい太陽光発電付建売住宅の販売促進、断熱性向上によるヒートショック等の健康被害防止



## 住み続けられるまちづくり

リノベーションによる長く住み続けられる家づくりを通じて、社会課題となっている空家増加の解決に取り組み、住み続けられるまちづくりに貢献してまいります。

### 主な取り組み

中古住宅の仲介、リフォーム工事の受注、中古住宅の買い取り+リフォーム工事による再生販売



## 人権

ハラスメント禁止や働き方改革の実践により生産性向上を図りながら働きやすい職場環境づくりに取り組んでまいります。

### 主な取り組み

男性社員・女性社員にかかわらず育児休暇を取得できる体制づくり、シングルマザー・ファザー手当の支給、「わかやま健康づくりチャレンジ運動」への参加



## 地域社会への貢献

地域社会の活性化に関連するイベントなどを通じ、雇用の促進や青少年育成のための支援活動を積極的に取り組み、持続的な地域社会の構築に貢献してまいります。

### 主な取り組み

子ども食堂の運営、学童軟式野球大会の主催、全日本ドッジボール選手権和歌山県大会協賛、一般社団法人和歌山県サッカー協会オフィシャルスポンサー、地元採用イベントの参加、日本赤十字社の活動支援、特定非営利活動法人国連UNHCRの活動支援、公益社団法人日本ユニセフ協会支援



本資料及びIRに関するお問合せ先  
アズマハウス株式会社 事業企画部  
☎073-475-1018  
E-Mail: myhome@azumahouse.jp



### 将来の見通し等に関する注意事項

本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。  
本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。  
また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識されたうえで、ご利用ください。  
本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。